

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Л.Н.ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
L.N. GUMILYOV EURASIAN NATIONAL UNIVERSITY



IX Астана экономикалық форумы аясындағы
**«ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДА ЖАҢА ИНДУСТРИЯЛАНДЫРУ -
ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУІНІҢ ДРАЙВЕРІ»**
жас ғалымдардың халықаралық ғылыми конференциясының
ЕҢБЕКТЕР ЖИНАҒЫ

II БӨЛІМ

25 мамыр 2016 жыл

СБОРНИК ТРУДОВ

международной научной конференции молодых ученых
**«НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РОСТА В КАЗАХСТАНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»**
под эгидой IX Астанинского экономического форума

ЧАСТЬ II

25 мая 2016 г.

PROCEEDINGS

of the international scientific conference of young scholars
**«NEW INDUSTRIALIZATION AS A DRIVER OF ECONOMIC
GROWTH IN KAZAKHSTAN IN TERMS OF GLOBALIZATION»**
in the framework of the IXth Astana Economic Forum

PART II

25 may 2016

Астана, Қазақстан
Astana, Kazakhstan

УДК 338.28(574)(06)
ББК 65.9(5Қаз)-551я431
Ж 28

Редакционная коллегия:

Декан Экономического факультета д.э.н., профессор Макыш С.Б.,
Заместитель декана по научной работе, к.э.н., и.о. доцента Бакирбекова А.М.
Заведующий кафедрой «Экономика» к.э.н., и.о. профессора Рахметулина Ж.Б.
Заведующий кафедрой «Финансы» д.э.н., и.о. профессора Садвокасова К.Ж.
Заведующий кафедрой «Туризм» к.э.н., доцент Дуйсембаев А.А.
Заведующий кафедрой «Учет, аудит и анализ» к.э.н., доцент Алибекова Б.А.
Заведующий кафедрой «Менеджмент» д.э.н., профессор Толысбаев Б.С.
Заведующий кафедрой «Экономическая теория и антимонопольное регулирование» к.э.н.,
доцент Бабланов Т.К., к.э.н., и.о. доцента Ауелбекова А.К.

Ж28 Жаһандану жағдайында жаңа индустриаландыру – Қазақстанның экономикалық өсуінің драйвері: Жас ғалымдардың халық. ғыл. конф. еңбектер жинағы. – Астана: Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2016.

Новая индустриализация как драйвер экономического роста в Казахстане в условиях глобализации: Сб. материалов межд. науч. конф. молодых ученых. – Астана: Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2016.

Proceedings of the international scientific conference of young scholars «**New industrialization as a driver of economic growth in Kazakhstan in condition of globalization**» Astana, L.N.Gumilyov Eurasian National University, 2016.

ISBN 978-9965-31-762-0

ISBN 978-9965-31-762-0

Халықаралық ғылыми конференциясының еңбек жинағында жаһандану жағдайындағы жаңа индустриаландыру мен экономикалық өсудің өзекті мәселелері қарастырылған.

В сборнике материалов международной научной конференции рассмотрены актуальные вопросы новой индустриализации и экономического роста в условиях глобализации.

The collection of materials in the international scientific conference considers important issues of the new industrialization and economic growth in globalization.

ISBN 978-9965-31-762-0

УДК 338.28(574)(06)
ББК 65.9(5Қаз)- 551я431

ISBN 978-9965-31-762-0

пайдалануды жақсартудың әлі пайдаланылмаған (толығымен немесе ішінара) мүмкіндіктері деп түсіндіріледі.

Іс-шаралардың сипатына байланысты, өнеркәсіп және өндірістегі ресурстарды үнемдеу қорларын жүзеге асырудың негізгі бағыттары өндірістік-техникалық және ұйымдық-экономикалық болып бөлінеді.

Шикізатты өндірістік тұтынуға сапалы дайындау, материалдардың аса үнемді түрлерін қолдану, жаңа техника мен прогрессивті технологияны енгізу, өнімдерді (жұмыс, қызмет) өндірісі үдерісі кезінде қолданылатын материалдық ресурстарды азайтудың ықтимал жолдарын қамтамасыз ететін, қайталама материалдық байлық көздерін барынша көп пайдалануды қамтамасыз етумен байланысты болатын іс-шаралар өндірістік-техникалық бағыттардың қатарына жатқызылады.

Материалдық байлық көздерін үнемдеудің негізгі ұйымдық-экономикалық бағыттарына: өнімдердің материалды қажетсінуін жоспарлау мен нормалаудың ғылыми деңгейін арттыру, техникалық негізделген нормаларды және материалдық ресурстарды жұмсаудың көрсеткіштерін енгізу, өндірісте өнімнің жаңа, аса тиімді түрлерін жылдамдатып дамытуда қорытындыланатын үдемелі үйлесімді орнатумен байланысты болатын шаралардың кешені.

Әрбір нақты кәсіпорындағы материалдық байлық көздерін үнемдеудің басты бағыты бұл, жұмыс орындарында сол бір материалдық ресурстарды пайдалана отырып, ақырғы өнімнің шығуын ұлғайту, өндірісті техникалық жағынан жабдықтандыруға, жұмысшылардың шеберлік деңгейіне, материалдық-техникалық қамтамасыз ету деңгейіне, шығынының мөлшеріне және материалдық ресурстардың қорларының санына, олардың деңгейінің негізділігіне байланысты болады [3].

Қазіргі жағдайда, айналым қаражаты қажеттіліктерін дұрыс анықтаған аса маңызды. Кәсіпорынның айналым қаражаты айналымның барлық сатылары бойынша, тиісті түрде, ең төмен деңгейде, бірақ, жеткілікті мөлшерде үлестірілуге тиісті. Мөлшерден тыс қорлар айналыстан ақша қаражатын аударып әкетеді және материалдық-техникалық қамтамасыз етудің жеткіліксіздігін, өндіріс үдерісі мен өнімдерді өткізудің бірқалыпты еместігін айқындайды. Осының барлығы ресурстардың тозуына, олардың тиімсіз пайдаланылуына әкеп соқтырады.

Әдебиеттер:

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – 4-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2012
2. Myers S. The Capital Structure Puzzle.// Journal of Finance. №39, p. 57-59
3. Подольский В.И., Сотникова Л.В. Бухгалтерский учет формирования капитала. «Бухгалтерлік есеп», №2, -2011.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОБЪЕДИНЕНИИ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Бексултанова С.М., Омашева А.Б.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,

г. Астана, Республика Казахстан

E-mail: sabina.bexultanova@gmail.com

Тема слияний и поглощений (англ. mergers and acquisitions, далее М&А), не теряющая своей актуальности, активно обсуждается на страницах деловых и периодических изданий. Прошлый год стал рекордным для рынка слияний и поглощений. По подсчетам аналитиков, мировой совокупный объем сделок М&А достиг \$4,9 трлн. В этом году также на международной арене предстоит ряд сделок, которые были запланированы ранее. Так, ожидается завершение сделки по приобретению корпорацией Visa Inc. европейской

компании Visa Europe. Предварительная сумма сделки составляет \$23,4 млрд. Если же говорить о рынке M&A в Казахстане, то он еще не вполне развит. Из-за невысокого доверия бизнеса и субкультуры казахстанских предпринимателей слияния на рынке проходят достаточно редко. Тенденция роста числа слияний и поглощений характерна и для Казахстана. Однако для нашей страны эти процессы достаточно новы. То, что на развитых рынках происходит уже более 100 лет, у нас существует менее 20 лет. Только треть сделок слияния и поглощения фактически создает добавочную стоимость для новых собственников, несмотря на то, что сделки призваны обеспечивать рост стоимости бизнес. Таковы результаты недавно проведенного KPMG [1] глобального исследования сделок слияния и поглощения. Причина кроется в типичных ошибках, совершаемых в ходе проведения сделки, которым в равной мере подвержены как покупатели, так и продавцы в Казахстане.

Опыт проведения сделок слияния и поглощения в Казахстане показывает, что большинство сделок начинается без согласования сторонами Протокола о намерениях [2]. Вначале намерение заключить сделку существует с обеих сторон. Это намерение, как правило, оформляется Протоколом о намерениях, Договором о намерениях или Письмом о намерениях. Этот небольшой по объему документ включает основные условия, согласованные сторонами в отношении предполагаемой сделки: определение предмета купли/продажи (акции или активы), предварительную цену, основные ценовые корректировки, применяемые к расчету цены, срок заключения сделки, условия оплаты и прочие основные условия, которые стороны хотят зафиксировать в самом начале процесса. Те немногочисленные сделки на местном рынке, которые заключаются с оформлением Протокола о намерениях, содержат расплывчатые условия, которые дают широкий простор для различных толкований. Это приводит к тому, что на более позднем этапе стороны вынуждены тратить много времени на обсуждение условий и согласование того, что является общепринятым толкованием. Очень важно, чтобы стороны согласовали основные условия на начальном этапе сделки, при этом условия должны быть как можно более конкретными на момент их фиксации. Однако еще большие проблемы начинаются, когда процесс уже идет. Как правило, это проявляется в следующем:

- отсутствие назначенного лица или команды со стороны продавца, которые будут нести полную ответственность за управление и организацию процесса, обмен информацией и координацию действий всех заинтересованных сторон, участвующих в сделке (акционеров, покупателей и их консультантов, регулирующего органа, и т.д.);
- Несвоевременное предоставление или предоставление неточной и неполной документации и информации, необходимой покупателям и их консультантам;
- Неосведомленность ключевого персонала продавца в вопросах концепции и цели предынвестиционного исследования;
- Неточные данные в информационном меморандуме;
- Руководство продавца слабо подготовлено к тому, чтобы отвечать на вопросы в ходе презентаций для руководства.

Все эти факторы, как правило, приводят к значительному замедлению процесса и создают опасность срыва сделки. Для предупреждения таких проблем, продавец должен создать проектную команду из числа работников своей организации (или нанять опытного консультанта, занимающегося продажами со стороны продавца) и найти достаточно времени для того, чтобы тщательно подготовиться к предстоящему прединвестиционному исследованию и переговорному процессу. Есть еще один момент, связанный с отсутствием согласованных условий в Протоколе о намерениях: как правило, стороны не приходят к четкому соглашению о механизме определения цены до заключения сделки. Отсутствие соглашения о том, каким образом будет рассчитываться цена, ведет к тому, что стороны потратят много времени на обсуждение цены во время заключения сделки, или даже к тому, что сделка не состоится, если стороны не придут к соглашению. Бывает и так, что стороны приходят к соглашению об использовании крайне сложного механизма расчета цены, который чрезвычайно затрудняет для обеих сторон понимание и управление ценой и

усложняет подготовку проекта согласованного механизма в документах сделки. Существуют примеры, когда формулы для расчета цены были настолько сложными (например, включали ряд условных элементов), что ни одна из сторон фактически не смогла понять, какие поступления /оттоки денежных средств ожидаются на дату осуществления расчета по сделке. Учитывая данный факт, сторонам рекомендуется согласовать механизм формирования цены до заключения сделки (в рамках Протокола о намерениях), при этом механизм формирования цены должен быть максимально ясным и, по возможности, содержать как можно меньше условных элементов. Участились случаи, когда иностранные покупатели сталкиваются с трудностями при попытке заключить сделку в Казахстане. В основном это происходит из-за непонимания в полной мере особенностей местной деловой практики и работы местных компаний. Такие сложности для некоторых покупателей могут быть настолько непреодолимыми, что нередко приходится наблюдать, как компании отказываются от сделок, и в итоге сторонам достаются только существенные финансовые и временные расходы, связанные со сделкой, а продавцу - еще и нарушение нормального хода работы. Один из примеров – различное понимание сроков реализации сделки, а также нереалистичные ожидания покупателей в отношении оперативности, с которой местные продавцы предоставляют информацию о своих компаниях. Например, покупатели часто не понимают сложность процедуры получения одобрения сделки антимонопольной службой. Поскольку в период ожидания разрешения антимонопольной службы управление компанией - объектом сделки все еще (как правило) осуществляют продавцы, существует значительный риск уменьшения ее стоимости компании за это время.

Казахстанскому бизнесу необходимы слияния и консолидации на уровне мелких и средних компаний [3]. Именно они могут стать региональными лидерами, если будут выходить на новый уровень отношений – партнерства, доверия, кооперации, созидательности и готовности выходить из зоны комфорта, внедрять новые бизнес-процессы. Что касается сделок по слиянию или консолидации бизнеса, то конкуренция в Казахстане еще не достигла определенных пределов, когда бизнес будет вынужден объединяться, чтобы конкурировать с более сильными глобальными или региональными игроками. У нас своя деловая культура, которая диктует, чтобы мы все делали самостоятельно, без какой-либо помощи. Для слияний предпринимателям и акционерам необходим более высокий уровень мышления и способностей. Нужны также такие качества предпринимателям как доверие, кооперация, готовность к изменениям и усложнениям, готовность к чужому мнению и видению.

Литература:

1. <http://www.kpmg.com/>
2. Матюшок А.В. Современные тенденции на мировом рынке слияний и поглощений: автореферат дисс. ... к.э.н. - М., 2008. - 23 с.
3. Исследовательский проект «Малый и средний бизнес Казахстана: современная ситуация и перспективные направления роста». Отчет по результатам комплексного социологического исследования. - Алматы, 2010. - 45 с. // profinance.kz/2011/02/23/

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

Габбасова Г.К., Молдашбаева Л.П.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
г. Астана, Республика Казахстан
E-mail: moldashbaeva_lp@enu.kz

В современной рыночной экономике и жесткой конкуренции довольно актуальным стал вопрос об экономии и рациональном использовании материальных ресурсов. Постановка учета использования товарно-материальных запасов является одним из